

Vol.02 13 時一

A：お願いします。

参加者E：私人間関係で、過去に人の喧嘩に巻き込まれてしまって周りから人が離れるようなことがあったんですけど、そこで学んだのは自分が築いてきた友人とかに自分が言った時に信じてもらえなかったというのが痛かったんです。それが自分が築いてきた人間関係で、自分が信じてもらえる存在じゃなかったというのに気づいて。

そこからはあまり自分の意見を口に出さなかったんですけど、ちゃんと自分の気持ちを伝えるとか、そういうのをちょっとずつやり始めるようになったという話です。

A：ありがとうございます。

今の話の人間関係とかで今のような話に興味がある人は、Youtubeで検索してください。人が嫌われることで手に入るもの。「嫌われることで手に入るもの 鈴木正行」

参加者：（笑）

A：私の動画なんですけど（笑）

「嫌われることで手に入るもの 鈴木正行」です。多分出ます。

Youtubeで実際に検索してみよう…。

参加者：（笑）

A：別に嫌われるってわけじゃないですけどね。

今はここで簡単に説明します。

できれば親友とか心から分かりあえる人とか欲しくないですか？

親友がいなかったとかいう人もいますが、親友がいなかった人っていうのは嫌われたくないから表面上の付き合いをしている可能性が非常に高い。

人に嫌われたくない人って親しい人もできないんです。

好きになってくれる人もいないんです。

嫌いになってもらわないってことは好きになってくれる人もいないです。

どういうことかということ嫌われないためにはなるべく自分の価値観を言わない方がいいからです。

自分の価値観を隠さずに、恐れずに出すべきです。

自分の価値観というのは「私はこう思う」というのを別にあなたが間違っているっていう言い方をしなければ基本的には大丈夫です。

私はこう思うんだよっていうことを隠さないでしっかり出す。

そうするとどうなるかっていうと、人それぞれに価値観があるから合う人と合わない人に分かります。

これをいつまでも出さないと、こんなこと言ったら嫌われるかもしれないって思っていると、嫌われるかもしれないは推測なので、話してみるともしかしたら「私も実はそう思ってた」となると、けっこう仲良くなれたりするんです。ただ「私は違うと思う」とって合わなかったらその人とは今後微妙に話合わないかもしれない。

ただよくよく考えてみれば価値観を言ってみたら実は合わないような人に、嫌われないために価値観合わない人と付き合ってる時間ってもったいないと思わない？

本音言ったら合わない人とどうせ仲良くならないのに時間使ってもしょうがないじゃんって私は思うんです。

だから価値観を出すことで会う合わないに別れるというのはとても重要で、例えば芸能人とかAKB48だってあれだけ価値観をもら出して「私たちはこうやってやっている」とって言うからのこざりて切りつけてくる奴もいるし、ちゃんとファンもいますよね。

人気者になって自分の価値観を出して「私たちはこういう人です」と言えばそこに共感する人は好きになってくれるし、嫌いな人は嫌いになってくれます。

そうすると自分がこの短い人生で、例えば80歳まで生きたとしたら3万日です。80まで生きたとしたらね、70で死んだらもっと短いです。

私は今41ですから1万5000日ぐらいなんです。

ちょうど真ん中ぐらいで1万5000日生きてるんですけど3万日という中で、もう1日1日どんどん、1年も365日なんで即過ぎてしまっただってあっという間に終わったなという人生の中で無駄な人と付き合ってもしょうがないじゃないですか。

なるべく気持ちの良い人、「そうだよなそうだよな分かる分かる」とって言う人と出会うためには価値観を常に出して、常に友達の断捨離、合わない人は合わないで別にいいじゃん。

作業的に仕事するなら作業的に話してればいいし、でも親友見つけたいんだったら価値観出して自分の価値観に合う人も見つけるっていうことはとても必要です。

合わない人に嫌われても別にいいと思うんです、もともと合わないんだから。でも価値観を出すと合わない人もいれば会う人も絶対に見つかります。

だから人に嫌われることで手に入るものは、別に嫌われるって言ってるわけじゃなくて、自由に自分はこう思うんだということを発言すれば嫌いになる人もいれば好きになる人もいるよ、手に入るものは自分が求める親友だったり分かりあえる人です。

だからこういう話を「嫌われることで手に入るもの」っていう、Youtube で私がこういう動画を5、60 個あげてるんです。

あと Amazon とかで鈴木正行って検索すると 14 冊ぐらい本がでますので 1 冊 250 円で電子書籍で適当に出してる、12 冊の本がありますから。

紙媒体で 2 冊です、電子書籍で 12 冊、計 14 冊の本がありますから、こういう話を書いてあったり話してたりします。

けどとても素晴らしいと思います。

人間関係で薄っぺらかったな、八方美人の人って嫌われないし親しい人もなかなか現れない中でそういう自分に気づいて、自分を少しずつ出すようになった。

だから今はそれなりに合わない人もいるし、昔みたいに人に気を遣って何も言えない時よりは自分と合わない人もいるだろうし。

それは当たり前のことですね。だって言わなきゃ分からないもん。

みんなエスパーじゃないから。

言えばわかる。

はっきりするから。時間をどこに使うべきなのか、使わないべきなのか。

素晴らしいです。

じゃあ次お願いします。

参加者 F：新卒で入った会社を私が体調が悪くて辞めたことがあるんです。

その時に自分は半年間ぐらいその後フリーターをしてたんですけど、その時に時間がけっこう作れて自分自身を客観的に見つめなおしたりできていました。

それで、その時間で今までやりたいなとちょっとでも思っていて出来なかったこととかを全部...まあしょうもないことだったりもするんですけど、漫画を大人買いして読んでみたりとか。

A：何の本？

参加者F：あだち充のであったりとか...

参加者：（笑）

A：なになに？タッチ？H2O？H2Oじゃないか

参加者（笑）

A：それ酸素だ、H2？

参加者F：H2とか読んだり本当にやれることをやってて、色々やってきてみたけど
やっぱりフリーターとかだとある程度仕事とかを覚えちゃうともう一定で、
自分としてはその状況が駄目で...。
やっぱりもっと自分のやりたいこととか、仕事がしたいというか...

A：で、ここ入ってきた？

参加者F：そういうことではないですけど...

参加者：（笑）

A：焦り過ぎたと。

参加者F：そうですね。考えるきっかけができました。

A：おめでとう。

参加者：（笑）

A：（笑）よかったな。

参加者F：はい。そこからけっこう色々考えれるようになって、今に至っても今まで
も変えるということが...

A：そうだよね、今までの人生の積み重ねでね。

だから体調不良になって新卒で会社入ってやめちゃったけど、今は別にそれは悪いことではなかったということだよね。

会社を体調不良で辞めた時は「失敗したな」というか「うまくいかなかったんだな」と一瞬思った？ マイナスだと思ってた？

参加者F：そうです

A：これ失敗例としてあげてくるってことは、そうだよな。

このことを「人間万事塞翁が馬」っていいます。

人間万時よろずのことで、塞翁がお馬さんで...あれ？これどう書いたっけ？こうかな？ここがこんな感じになって...

参加者：（笑）

A：こんな感じになって...あのネットで検索してください。ネットにあります。

参加者：（笑）

A：私の話してることはネットで拾ってますから。

人間万事塞翁が馬。人間はよろずのことで、塞翁がお馬さんだよってことです。

これはネットで検索すると出ます。

人生において良いことも悪いこともないよっていうことです。

みんなに書いてもらったら...このストーリーを説明します。

万里の長城とかできる前の昔の中国の北の方に住んでいました。

中国の上って匈奴とかモンゴルの原住民とか、野蛮な民族が住んでたりするわけで、そこに塞翁というおじいちゃんがいたんです。

塞翁って人の名前で、この塞翁のおじいちゃんが...ハナさん。ここから先説明して。

参加者E：え？私山本K I Dのお話しか知らない...

A：じゃあそれを説明してごらん。覚えてる？

参加者E：はい。塞翁さんがとても高級な馬を買っていたんです。

その馬がある日逃げてしまいました。

それで村の人たちが「馬が逃げちゃって大変ですね」みたいに言われるんですけど、塞翁さんが「逃げたことは別に不幸とは限らないんですよ」って言いました。

その馬が数日後に数頭の馬を連れて帰ってきて、1頭だったのが増えてたということで村人たちに「良かったですね」って言われると、塞翁さんは今度は「これは良いとも限らないんですよ」って言っていました。

そしてその馬に息子さんが乗って遊んでいたら落馬して大怪我をしてしまった、それで大怪我してしまったことをまた村の人たちが「大変ですね」って言ってたら「それがまた大変なことでもないんです」

参加者：（笑）

A：大変なことではないです？それ自体は大変なことなんだけど、塞翁のじいさんは息子がけっこう大きな骨折をしてしまっって寝たきりになっちゃったなけど、これが幸せなことにならないとも限らないよと言うわけ。

そうすると村の人たちは理解できないわけよ。

なんで息子が落馬して、こんな骨折して動けなくなってるのに、幸せにならないとも限らないってよく分からないと。

で、そのあと？

参加者E：戦争が起きるんですよ。

A：うん。その村に北方領土から...北方領土じゃないそれ日本の領土だ。

参加者：（笑）

A：向こうから蛮族が攻めてきて戦争が簡単に起こったんだよね。

村を侵略しに行ったんだけど、村の若い奴がどんどん戦争で戦死していった。だけど塞翁の息子さんは寝たきりだったんで、出なくていいんでほとんどの若者が死んだ中で、命助かったんだよね。

最終的に馬で骨折していたことで戦死をまぬがれて良かったですと。

だからよろずのことで、多くの人が目先のことで「良かったですね」「最悪ですね」って言うけど、それがどうなるかなんてなにも分からないというのが人間万事塞翁が馬です。

この言葉を知っていると世の中で今目先で起こっていることに動じなくなります。どうでもよくなります。人生で起こること、目先に起こることっていうのは実は

それぞれどうでもいいんです。例えばみなさん、どっちにしようかな？って悩むことありませんか？

どっちにしようかな？これとこれどっちがいいかな？子供をどっちの学校にいたらいいのかな？今日はどっちの料理を作ろうかな？とか色々あると思います。例えばAとBどっちにしようかなと悩むと思います。

ただ悩む時間ってなかなか無駄です。

なんで無駄かという話をします。

例えばAを選んで成功したとして「良かったAを選んで成功したわ」

なんでそう言えるのか？

Bを選んだらもっと大成功してたかもしれないよ。

BとAを同時に試せないからこそ悩んでたわけで、絶対にこの答え合わせはできないんです。

例えばBを選んで失敗していたとする、「Bを選んで失敗しちゃった、うわあAを選んでけばよかった」って後悔するかもしれない。

ただ後悔なんてする必要ないです。

もしAを選んでたら大失敗していたのかもしれない。

そんなことも絶対に比べることはできないのに失敗と成功かなんて分からないんですよ。

答え合わせのできないことで悩んでもしょうがないし、失敗したら失敗したでこれをどう改善して次は成功に結び付けるのかここで考えればいいし、大成功したらそれはそれでいいけど、ここでまた次どうするのか、大失敗したらどうするのか、それぞれでまた続けていくしかないんです。

悩むということはどうでもいいから悩むんですよ。

もしすさまじく重要なこと、例えば自分の子供が目の前で溺れていれば、手を差し伸べれば助かるんだったら悩まずに助けるでしょ。

本当に重要なことだったら助けるんです。

何かと何かで悩むということはどっちでもいいから悩んでる。

どっちが得かな？って。でもどっちが得かなんて結局答え合わせできないから、悩むっていうことは価値がないと私は思っています。

ちょっとは考えてそれぞれのリスクとかはもちろん自分の中で考えたうえでですけどね。

あとはずっと悩んでる人って多いけどどっちかで行動していくしかないです。

人間万事塞翁が馬です。ありがとうございます。

じゃあ次いきますか。はい、よろしくお願いします。

参加者G：ちょっとドキドキしてますが…。

本当に誰にもあまり言わなくて、私の人生の失敗みたいに思ってること
があつて。

A：録音してYoutubeで公開します。

参加者：（笑）

参加者G：学生の頃にバイトしていたんですけど、その時いた上司にすごく憧れてい
て本当に尊敬していたんですけど、その人に騙されたというのが…。

既婚者だったんです。

それがあつたから今の主人と結婚したのがあるんですけど、その時は本当
にすべてのことが信用できなくて、自分が今まで信じていたものはなんな
んだ？ぐらいの感じで。死にたいわけじゃないけど生きてる意味が分から
ないまで落ちていて、実際は時間が解決したのかなって思ってます。

A：素敵です。

参加者：（笑）

A：まあ良かったですね。とりあえずハッピーな方に進んだわけでしょ。

みんなそういうのはありますから。

その店長？社員？

参加者G：店長です。

A：店長に騙されたみたいだけど、家庭があるけど気づかずに付き合ってしまった
時期があつて、どこかで気づけたかなって思ってる？怪しい素振りとかな
かったですか？

参加者G：今思えばなんで信じてたんやろうって話なんですよ。

参加者：（笑）

参加者G：そこから抜け出せなかった自分がいて手を差し伸べてくれた友達もいたけど、その時はそれを認める自分も嫌だったんだと思います。
でも認めたら前に進めたっていう感じです。

A：素晴らしい。恋は盲目ってよく言うからね。

参加者G：いや、本当そうです。

A：そういうことだよね。盲目う！

参加者G：一途なんです。

A：オッケー。よく考えればなんで気づけなかったんだろうっていうところに気づいてるわけだからそれが学びにちゃんと落とせていれば次からは騙されないよね。
同じようなところがあったらこの人はあの人と一緒にだからこいつ騙してるなって。
もちろん旦那がいるからもしそんなことがあったらちょっと不倫ぽくて...
まあ学びに変えてるのは素晴らしいす。
そして超うしろ、緊張してるじゃん。お願いします

参加者：（笑）

参加者H：すみません、緊張しててなかなか...。

A：大丈夫だよ、私の方が緊張してるから。
私なんてずっと前で話してるんだよ。

参加者：（笑）

参加者H：会社に勤めていた時に提出するものの期限を、準備はしてあったもののAさんとBさんという対立していたところに出せなくて、出せなかったことでAさんは怒ってそれで私の良くないところをA4の紙にバーツと書いて...。

A：いやらしいね。提出物を用意していたのに出さなかったの？

参加者H：AさんとBさんが対立していて、その下にいたんです。
Aさんについてもこっちからは「あっちにつくのね」みたいな。

A：めんどくさ！

参加者H：Bさんの方に行っても「向こうの方に行けばいいんじゃない？」っていうのがあって、新入社員だったのでどうしていいか分からず...。
それで提出物が出せずにいたところを...

A：どっちに出しても角が立つから？

参加者H：そうです。それでそんな約束も守らないんだということで、こういうところが良くないみたいなことをA4の紙に書かれたことがあって。
こういうことをする人がいるんだなっていうところでちょっと...。
今まで人と接してきたことが怖くて、どういうふうに怒ってるんだろう？
みたいなことがすごく怖くなったんです。
そこから出勤がなかなかできなくなって、そのまま会社通わなくなって、
今思えばそれのおかげで苦しい状況から脱出できました。
約束があってそれを守らなかったっていうのは良くなかったなっていうのもあるし、そこは考えて守るってということと、その苦しいところから早く脱出できたからそれはそれで良かったかなっていうので...今は大丈夫です。

A：おめでとう

参加者：（笑）...おめでとう。

A：人間万事塞翁が馬といいます...（笑）

そこで一番かわいそうなのは誰かというとそのAさんとBさんだね。

ずっとそこでいがみ合って働くのなんて本人が一番かわいそうだよ。

本人は抜けてるから全然最高だけど、そこに居続ける人がとてもかわいそうだなと思います。これからも微妙な奴がいたらA4に人のネガティブなことを書いて人間性を持っている限りその人本人は幸せではないということが凄く分かります。

そういうのやっちゃう人がね。

だからかわいそうだなって思っただけであげるぐらいの度量を広くしとけばいいんですよ。ここで頑張ることで、もう次のステップにいつてるからその人たちを超えるんで。

じゃあ次へ...どうぞ。

参加者Ⅰ：私は実は...

A：ニューハーフ？

参加者：（笑）

参加者Ⅰ：違う（笑）
失敗を失敗と思わない

A：ポジティブ？

参加者Ⅰ：ポジティブなので、失敗って言った時に思い当たるものが全然出てこなくて。ちょっと失敗したこともまだ成功してないだけって思うタイプなので、これといって失敗あったかなあ？と思って考えてたんですけど...。
その失敗を失敗と捉えていないこと自体が失敗だったのかなとか思ったりして（笑）

参加者：（笑）

A：失敗を失敗と捉えていないことで成長しなくて、なんらかの小さい同じことで毎回ミスってるとかだったら学んで失敗だと捉えて改善箇所を見出したほうがいいけど、そういうのは特になくうまくいけてるんだったら別にそのままで絶対いいよ。

参加者Ⅰ：はい。

A：うん（笑）

参加者（笑）

A：人間の思考回路ってすごく単純で、思考が現実化するって話はしたけど、例えばお金がないとかお金がないということって何の意味もないじゃないですか。
ただの1つに事実に対して意味づけをするのは常に各自じゃないですか。
事実に対しての意味付け、お金がないから稼がなきゃいけないって一生懸命稼ぐ人もいれば、お金がない中ギリギリでママレボに小中野さんにとって入った人いると思うよ。ここで絶対1年間やるって。

お金がないから稼ぐっていう人とお金がない、だからできないっていう人に分かります。これはすべてにおいていえます。

時間がないもそうです。

時間がない、子供とか旦那とか仕事とか色々あるから時間を捻出できないって言う人もいれば、時間がないこんな生活を変えたいからここに入って小中野さんに習ってる。期間中はダブルワークみたいで大変だけど、トリプルワークみたいで大変だけど絶対ここで変えてやるってやる人もいます。

失敗っていうことに関しても、もちろんさっきのポジティブの人。

失敗に関しても失敗だと思わなくて楽しく過ごせる人もいれば、これは成功に向けてっていうふうに考える人も、失敗すれば毎回落ち込んでしまう人もいます。落ち込んでこの後は、先ほど失敗から学べるのを今やっているように、落ち込んでから改善していればその人は成長して、次はその失敗から遠のく確率が上がるのでいいんです。

落ち込んで「よし！落ち込んだけど1日落ち込んだからここで切り替えてまた頑張ろう！」みたいに改善点も考えずに次いつちやうとまた同じ失敗するので、そこは1番やばいですね。

楽しめるんだったら全然いいと思いますよ。

おめでとうございます！

参加者：（笑）

A：では次。お願いします。

参加者J：同じなんですけど、さっき聞かれた時に失敗ってまずなんだろうとか、なんで失敗したかなって思いつかなかったんですけど、こうやって聞いている間に時間があつたので、なんだろうかなあと思ったら、先生を選んでなにかを学ぶ時に、セミナーとか行って先生が言っていることが納得するものと否定したくなるものってあるじゃないですか。
それを否定せずにすべてとりあえず素直に受け入れて、学んだ方が良いかな？...あれ？話全然違うかな？

A：いや分かるよ。

ただここで気になることとしては、セミナーに色々そういうのに行くっていうのは？

参加者 J：講座とか色々...

A：なんのために行くの？それに興味があって知りたいから？

参加者 J：はい。

A：例えば今までどんなのに行ってきた？

参加者 J：私為替やってるんです。為替の取引をしていて、色々な商材をいっぱい売っている中でも7年間っていう長い時間をかけてやっていて。

A：販売者なんですか？

参加者 J：じゃなくて私は学んできたんですね。

Aっていう商材がありました、え？これ違うわって思ってすべてやらずにバンツってして、またBを買ってCを買って...っていうふうに繰り返していたんです。

その中で、じゃあそこを抜け出せてうまくいっている人ってどんな人たちかな？とか、自分とその人と何が違うかな？とかをバーツと書き出してみた時に、その人たちはすべて素直に最初から最後まで受け入れてやってみて、そこから断捨離して自分に合う、合わないってやっていて。

私は最初からこれは違うって、自分でもう判断しちゃって排除する部分があって、ちょっと時間がかかったかなって。

A：為替では稼げたの？

参加者 J：稼げてます。

A：どのくらい？

参加者 J：言わない（笑）

参加者：（笑）

参加者 J : 内緒 (笑)

A : ああ、そう。

為替で稼いでいてセレブすぎて余裕があって物販に入ってきた？
ダブルで為替でも結果だして、ママレボでも？

参加者 J : まだ 7 期なんですけど 1 回も受けてないんです。

でも動画は全部。セミナー行ったり、8 期から頑張ろうと思って...

A : 8 期から頑張るって 7 期はもう金払ってやらないで 8 期も払うの？ 凄いな。
スライドできるの？

参加者 J : 凄くない。

A : あまりそういう話しない方がいいのか。

参加者 J : そうですね。だからそういうようなのも良くないと自分で...あれ？話
ズしてる？

A : いや、大丈夫だよ。天然だね。

参加者 : (笑)

A : でも稼ぐまでに時間かかったでしょう？

参加者 J : はい、かかりました。

A : 調べて色々な情報を見ている中で、自分なりにこれだっていうのは見つかったか
ら良かったよね。

だからさっきのミッキーマウスの話じゃないけど、はっきり言ってどれでも稼げ
るんですよ。どれやっても稼げます。

教えている人があるものはネットビジネスのあらゆるものは稼げます。

稼げるんだけど、私色々なものを教えている人と話してきたんです。

ちょっとぐら稼ぐぐらいだったら普通にいけるんだけど、成功して安定するぐら
い稼げるようになって、実力が本人につくのには平均すると 9 か月かかる。

FXで毎日500万利益出してる友達とかにも話を聞きました。

FXで500万とかそれぐらい稼げるまでにどれぐらい時間がかかりますか？ってノウハウ聞いて。ノウハウ、テクニク聞いただけで稼げるなんてそんな甘い話は世の中ないじゃん。絶対すべて練習が必要で「どのぐらいかかるんですか？」って聞いたら「9か月ぐらいですね」と。

中国輸入とかでも私の所管だと9か月ぐらいで安定してみんな月収100万とかそういうところにいく人がいる。全部が全員じゃないけどね。

だから9か月ぐらいは何事もやって慣れ親しんで自分のものにしていかないとちゃんとした結果は出せないんです。

1か月、2か月、3か月ぐらいでいちいち諦めてたらなんでもできないですよ。

1か月、2か月、3か月で基礎を叩き込んで覚えられるけど、基礎を覚えたらそれをちゃんと広げていくというのが4か月5か月それ以降...ってね。

ママレボでのやり方を小中野さんはどうやってやっているか知らないし、普段こういうのなくて、お互い別で活動してるので分からないんですけど私の価値観で話します。ママレボでどうやってるかは分かりません。

9か月ぐらいで基本的にはいっぱしになって、そこらへんぐらいまでだったら応用を考えていってもいいのかなぐらいです。

別に100万とかは基礎の繰り返しで絶対いけます。

月に100万もいってない人がみんなと同じことやってても稼げないです。

「ちょっとライバル出し抜くために私は色を変えてやってみよう」みたいなことしてる人は消えていきますから。

最初のうちは言われたことを誰よりもやる、そういう人は稼げます。

例えば小中野さんが「これ3回やってください」って言ったら、多くの人は3回やるとか「2回しかできませんでした」とか言ってるんだけど、みんなを出し抜いて稼ぐ人間というのは「3回やってください」っていうものに対して、アレンジするんじゃなくて6回やっちゃう人だよな。

「頼まれごととは試されごと」ということで考えてください。

頼まれると嫌だったりするものですけど、頼まれることっていうのは試されてることなんです。小中野さんとか教える側というのも、「3回やってね」って言っておいてやってくれない人は微妙だけど、「3回やってね」って言っておいて3回やってくれたら普通じゃないですか。

よくやったねってなるけど、6回やったら「凄い頑張ったね！」ってなるわけです。暖簾に腕押しよりも、打てば響く。

反応がいいとこっちも教えやすいし、教えて楽しいし、この人すごく信じてくれる、信じてすごく行動してくれてるってなると、教えてる方も教えていて楽しくなる。そういうのもあつたりします。

だから良かったですね。

為替でも稼いでママレボでもここからはっきり稼いでください。

気をつけてほしいのは...でもそんな大丈夫なのかな。

数万円ぐらいの為替のセミナー、数千円とか数万円のやつかな。

私は10年間この業界いますけど、今までセミナーとかノウハウとかスクールとか色々入ってきて「今まで1000万円使ってきましたいまだに稼げません」とか、「100万使ってきましたいまだに稼げません」とか、そういう人います。

色々な会社が集まって就職説明会を各社がしていて、そこに学生がいて何か所か話聞いてみて就職先を決めるみたいなイメージをしてほしいんだけど、今の時代、就職説明会みたいなものをインターネット上で詐欺師からまとめとか含めて色々なビジネスありますって伝えてる中で、みんなはどれでも見れるわけです。

いつまでもそういうのばかり言って仕事始めない人って、1年間経っても5年間経っても10年間経っても稼がないから。どこかに決めて就職しないと。

最初のうちは有料の就職説明会に出て、この企業は違うな、ここは就職したくないな、ここで就職したいってところが見つかって、そこで学んで結果が出始めた。もうみんなはママレボに決めてるから、この話はする必要はないのかもしれない。みんながその中で就職説明会を色々やってる中でここに出会ってここに決断して決めてるんで、あとはこの仕事に慣れていくだけです。

以上です。じゃあ次いきましょう。

参加者K：はい。1年半ぐらい前に会社作ったんですけど、その時に前職からすごくお世話になっていた人がメンター的な感じで、お金を払ってなかったし向こうもサポートしてくれることはなかったんですけど、やっていこうとしていくことに対してアドバイスをくださる人がいたんです。

最初はその人がいる自分が恵まれてるなと思っていたんですけど、途中から自分のやりたいこととその人が教えてくれることにズレは何度も感じていたんです。

A：あるある。

参加者K：その度に「今までこの人を信じてやってきたから...」っていう自分が費やしてきた時間とかにこだわって、なかなかその人と切れなかったっていうのがあったんです。

それで去年、1回思い切って離れてみることにしました。

それが失敗だったか成功だったかっていうのは今も分からないんですけど、ただそれによって過去にこだわるのじゃなくて、今の自分にとってその選択が正しいのか正しくないのかっていうふうに考えて選択していくことを決めました。

今後はそうしていこうと思ったのでそれが正しいのか正しくないか分からないんですけど、ひとつの学びだったかなっていうふうに...

A：最高です。目力からが強い。目がでかい。目力強い。

私目細いからさ。目でかつ！と思って聞きました。

参加者K：でかいですかね？...（笑）

A：もしかしたら合わないのは相手のメンターの人が成長が止まっている可能性はあります。

例えば支所的存在の人がいるじゃないですか。

最初、習う時はちょっと下じゃないですか。

お互いに成長していると新しいことを常に学べるし、視点も新しくなるから自分もついていくんですけど、メンターが成長しないと追い越すんですよ。

メンター自体は昔から言ってる事は変わらないんですけど、自分が追い越しちゃうから「レベル低！」っていうふうに見えてきちゃうともう卒業時期です。

だからメンターはメンターで成長しなければ、小中野さんは小中野さんで成長しないとみんなが稼いできた時に「小中野たいしたことないな」って言ってみんな卒業していっちゃいますよ（笑）

ただ小中野さんもだからこそ色々、ママレボのみんなでこういう OEM 商品作ろうぜとか、色々なブランド作ろうぜって小中野さん自身がトライしてるからそれ面白いじゃん！ってついてくる仲間がいます。

上司とかメンター的な仲間ももちろん成長していかないと愛想つかされます。

だから私は愛想つかされまくりです。

参加者：...（笑）

A：もっと笑うとこだよ！

参加者：（笑）

A：「へえ～そうなんだあ～」みたいな...おいおい。

はい、すいません。（笑）

じゃあ次、ハナさん。

みんなのごめんね。名前が分からなくて読んであげられないんだよね。

名札とかつけてたら呼ぶんだけどね...。

ハナさん。

参加者E：はい。失敗は色々あるんですが...。

A：ひとつでいいです。

参加者E：はい。

参加者：（笑）

A：今まで出てないようなやつ

参加者E：貯金のもの...？

A：それは却下で。

参加者E：...今までで出てないやつね。

私48歳なんですけど、今月離婚します。

失敗はここまで長引かせたことなんですけど、最初に離婚したいと思ったのは16年前なんです。

A：なんか共感してる人いっぱいいるよ

参加者：（笑）

参加者E：共感じゃないです、引いてるんですよ。

それでもっと引く話しますけど...

A：そういうの待ってた

参加者：（笑）

参加者E：女性ばかりだと話しやすいかなと…。

夫が6歳年上なんですけど、ちょっと夫の性癖が…。

参加者：（笑）

参加者E：愛想つかしたというか、治らないものなんだなというのを、やっと16年たって認識したと。

それで、内容を言ったらもっと引くと思うんですけど…

A：行きましょう。失うものはない。

参加者E：最初は荷物から女の下着が出てきた。

女性の下着…もちろん私のじゃないですよ。

A：全然引かないです、もつときて

参加者：（笑）

A：そんなものですか？

参加者E：いえいえ。それは16年前なんですけど、当時はびっくりしたわけですよ。

そんな普通の荷物の中から…どこからだったか忘れましたがタンズを開けたらポロツミみたいな感じで。

A：もっと隠しといてほしいよね（笑）

参加者E：そうです。

A：長くなりそうかなこれ？（笑）

参加者E：大丈夫です、長くないです。

それでもっと凄いのが、ある日、妹家族が家に遊びに来るってことになって家の掃除をしていたんです。

それで机の下に夫の会社に行くバッグがあって、その日土曜日だったんですけど、ポケットにこういうタオルハンカチが入ってたんです。

洗濯してないじゃんってピッって出したらそこから小型カメラが出てきたんです。

参加者：ええ...

参加者E：...ですね。

ハンカチに穴が開いていてそこからコードがピッって出て、小さいカメラをこうしてかばんのポケットに入れてあったんです。

私はハンカチを洗濯しなきゃってピッって出したのにズルズルってそのコードが出てきて、今夫に言うとも妹たちがこれから泊まりにきて子供もいるし雰囲気最悪じゃないですか。夏休みだったので3泊するし。

それで、私はその3泊の間普通に妹たちと夫と過ごして、彼らが帰った後に話をしたんです。

そしたら彼が正直に言うんです。

A：おお。

参加者E：こういうことをやってしまったって、もう2度とやらないって言うじゃないですか。

そういう性癖っていうのがどういうものかって理解できないわけですよ。

興味があるものを断ち切るものがどんなに大変かとか分からない。

でも、もう泣いて謝るから「じゃあもう絶対にやらないでね」ってなったんですけど...数年後、それがまたあったんですよ。

私は人の荷物調べたりスマホ見たりとかしないので、ずーっと気がつかないわけですよ。

それで夫も気を抜いてるんでしょうね。

また、ある日ポロッとですよ。

普通だったら最初の時に離婚してもいいと思うんですけど。

2回目があった時に...性に対しての精神科があるんです

A：タイガーウッズが行ってるようなところ？

参加者E：多分そうだと思うんです。日本でもそういうのが。

東京に住んでるんですけど東京にもあって、そこに私一緒に行ったんですよ。受信するんですよ奥さんも一緒に。

向こうからすごく変な目で見られるわけですよ。

A：変態家族みたいな？

参加者E：いやなんか...この人よく平気だなんて多分思われてるんだと思います。

夫に対してはそういう患者は山ほどきてるので、事務的な感じなんですけど。

それで、私が一緒に治さなきゃって思ってたんですけど...。

彼が週に1回カウンセリングに通うんですよ。

そこで同じことをやっちゃう人とか、お酒を辞められない依存症の人たちのグループワークみたいなので、「自分はこういうことをやりたいって思ったけどここでこうやって思い留ませました」みたいなのをみんなでシェアして励まし合うっていうか、次に来た時に変な報告になったり、ここに来れないようなことをしちゃいけないって試してみんな頑張るらしいんですけど、私はそれを一生通って欲しいと思ったんです。

一生通ってくれるんだったら...

A：治らないってことじゃん

参加者E：そうなんですけど。行動は治らないんですけどそれを抑えるっていうことができるらしいんですよ。

お酒を飲まない、ギャンブルにもう行かないとか...。

そんなことがあったんですけど、また最近在中のスクールにやっている間にちょっと事件が起きまして...。また女の下着が大量に...

今度は家にはなくて他所に倉庫を借りてたんですけど、そこに...。

A：本格的になってるね。

参加者E：そう、本格的ですよ。

なので、もう私が一緒に寄り添って彼を治さなきゃとか、それはもう無駄だになって分かったの。

A：自由にさせてあげましょう

参加者E：そうなんですよ。

かといって私はそういう趣味を受け入れてるわけではないので…。

A：それ盗んできたわけじゃなくて自分で買ってるんでしょ？

参加者E：ネットで買った…？あとは風俗とかだと思いますきっと。

A：自分で買って、自分で勝手に楽しんでて、人に被害与えなきゃ別にね…。

離婚してもらえないんでしょ？それで。

参加者E：やっと…明日離婚届けを。

A：ついに公認してもらえる？

参加者E：そうです。します。

A：今回のことからの学びは？

参加者E：依存症は治らない。

1つ依存があると色々あるなと。ギャンブルもそうなんですけど、ギャンブルも依存と言っていいと思います。多分。

A：人によってはそうでしょうね。

参加者E：私は、どこまでも付き合おうのはもう自分の人生が無駄になるなと思ったので、離婚を決めました。

A：おめでとうございます。

参加者E：ありがとうございます。

私離婚しますって宣言したの鈴木さんが最初なんですよ…（笑）

A：うん、個人的に聞きました。そんなのばっかり聞きます。

参加者：（笑）

参加者E：すみません…。

A：人生相談を1万人ぐらい受けてる。

1万人じゃないな…1000人2000人ぐらいです。

…以上？

参加者E：すみません、こんなキラキラしたところに…。

A：そうですよ、ママレボリューションですからね。

在宅中国貿易なんて泥臭い、どうしようもないコミュニティと一緒にしちゃいけませんよ！ママレボリューションですから。お母さん革命ですよ。

最高です！

雑談者：（笑）

A：1つはそういう依存系の治らない男性なんですけど、よくよく相談とかやっています。酒とかギャンブルとか浮気とか、これは基本的に泣いて謝っても治らないですよ。

泣いて謝って、治る可能性が高いところとしたらみなさんがそれを許さないってことです。

そもそもこれをやった後に喧嘩して、泣いて謝ったからもう1回許したのにまたやっちゃった…っていうのは当たり前で、やったって泣いて謝ったら許してもらえたっていう前例を作ってしまった。

やったって泣いて謝ったら許してくれたっていう前例を許した人が作ってしまうので、泣けばやってもいいんだというのを学習するだけなんです。

だから怒ったら上司が言うことを聞くから短絡的に考えないで怒っちゃう。

怒るって楽だもん。感情を直結で「あー！」って言えば、余計ななにかを論理的に頭で考えて、汗水垂らして、相手が理解できるようにしっかり「私はこういう口ジックでこう思うんです」って言わなくても怒るだけで上司がいうこと聞いてくれるなら怒った方が楽だからそっちにいつちゃう。

泣いて謝った人に対して、許してしまったらまた次もやるんです。

だから「許さないよ」って、「私はあなたのことは絶対に許しません」ということで、許されなかったんだって…（ガタン）ごめんごめん。

参加者：（笑）

A：ちょっと手が...握力が今0です。

生まれたての小鹿の同じぐらいの握力しかないです。

まあ生まれたての小鹿に手はないですけど...でも前足は手なのか。

参加者：（笑）

A：ちょっと分かりません。指がないので。

まあ許しちゃうと、許せば許すほど2回目やって3回目やって4回目やって毎回許していると、こいつマジ許してくれるなって思う。相手はね。

だからハナさんが今回やっとな離婚すること。

旦那今回も最初泣いてたでしょ？

参加者E：泣きましたよ。

A：だって泣けば許してもらえてって学習してるから泣くじゃん。

駄目ったら怒ったりもしたでしょ？

参加者E：まあそうですかね...。

A：分からないけど色々な方法で試して、これでどう？これでどう？これでどう？って、許しを請てそれで許されたらまたそういうものを試して許してもらっていう。どうやってこれを続けられるのか？ということを考えてしまうんです。

基本的に本当にその人のことを思っていたら終わらせてもらって、本人が大事だと思われていれば思われているほど相手は勉強になるでしょうね。

ハナさんは本当に大事なパートナーだと思ってたとしたら、旦那もこれで「俺あんなに許してもらってたのに甘えてたな...」って気づいてくれたら旦那はここで辞められるかもしれないし、辞めないかもしれないし、俺の家のタンスから下着が出るかもしれません。

.....あ、アサクラさんだけウケてくれてありがとうございます（笑）

じゃあ次お願いします。

参加者L：プロのミュージシャンを今まで目指していて、京都でバンド活動をやっていたんです。

そこでも色々育成されながら上を目指していたんですけど、これじゃあメジャーデビューは難しいだろうと言われて、「じゃあ私一人で東京行って頑張るわ」ってバンドを切って一人で東京行ったんです。

それでめっちゃ頑張ってメジャーデビュー目指してプロダクション入ったりして頑張ったんですけど、結局駄目だったんですよ。デビューできなくて。何が問題だったんだろう？って思ったんですけど、そこはやっぱり仲間が大事だったんです。

一人じゃ何もできないっていうのを本当に思って。

あと自己過信しすぎました。

自分は1人でもできる、でもできない。そこに気づいたということです。

A：ふむふむ。

参加者L：はい（笑）

A：それは自分の中の推測というか、思考と経験で考えてきたことだけど、ちょっと答え合わせもしたいわな…。

例えばそれが正しいかどうか、私はその道を目指してないからいまいち分からないんだけど、私の成功してきたものといえば成功者の真似をしてきたんです。

私がリストラされた時に、まずこの業界を知りました。

この業界を知った時に情報商材を売って稼いでる人がいるんだな、情報商材というのを買って、それをやってみて稼ごうとしてる人がいるんだなと知りました。情報商材を買ってる人より売ってる人の方が儲かってそうだなと思ってたんで、情報商材を売る側になろうと思いました。

情報商材を売るっていってもやり方分からないし、ネタがないです。

だから情報商材を売るっていうのに0の私が情報商材の作り方の説明書をまずワードで書いてみて、一連のセールスレターみたいなネットのサイト、ああいうのも無料でサイト作れる楽々ホームページみたいな、こんなの別にメモる必要ないけど。そういうのもネットにはあるので、無料ホームページ作成サイトで自分で作ってみました。

それで情報商材の作り方を情報商材のネタがないから情報商材を作ってみて、それを私が作った一連の流れを情報商材の作り方って言って販売してみたんです。

そしたら9800円でなんとなく販売したらそれが30個売れたんです。

30個ってすごく少ないです、売上が30万円ぐらいですから。

ただサラリーマンの給料の1ヵ月分とかを稼いだわけで、これは凄いなと。
リストラされたばかりの私が、ネタもないのに30万円稼げた。
これは凄いぞ、これだったら情報商材の作り方とかアフィリエイトのこととか、
物販とか世の中に情報がたくさん出回ってるけど、オリジナルのビジネスを作っ
たら超儲かるんじゃない？って思うわけです。

当時9年前はアメリカのeBayっていうサイトから商品を買って、日本のヤフオク
で販売するっていうノウハウを船原徹雄さんっていう大御所が教えていたり、中
国輸入に関しては飛行機に乗ってわざわざ中国まで行ってイーウーとか広州とか、
世界の工場と呼ばれているようなところから商品を現地買い付けしてきてキャ
リーケースとかに入れて持って帰って、日本のヤフオクで販売するようなノウハ
ウを井上香織さんとか山内英一郎さんとかそういう人が教えてました。

そういうのを私が情報を業界見ている中で、なんでアメリカはオンラインでネッ
トショップから買えるのに中国はわざわざ飛行機に乗らないといけないの？と。
今の時代、オンラインショッピングで中国にもサイトないのかなって9年前に調
べたらタオバオがあったんですけどね。
それで、タオバオと日本で、中国のサイトと日本で商品を調べてみると、既にタ
ウバウと日本で同じ商品写真なんですよ。
同じ商品写真で価格差が5倍とか10倍とかボロクソあったんです。
超ありました。

ということは、これは日本と中国で同じ商品写真なのに違う出品者で、そんな
なるわけないから絶対に同じ人が転売してる可能性が高いじゃないですか。
だからこれで稼いでる人がいるなって分かりました。私の仮説は正しいなと。
だけどその稼ぎ方を教えてる人はだれ一人としていなかったんです。
色々なメディアやインターネット、書籍、テレビ、色々なものを調べてみました
けど、どこにもその稼ぎ方は出ていない。

私はこういうのを教えているとよく言われます。

「鈴木さん稼いでるならなんで公開するんですか？本当は稼げないんじゃないん
ですか？妨害してるんじゃないんですか？」ってよく初心者の一般大衆に言われ
ます、まあ私も一般大衆ですけど。

言われますけど私の場合は物販が好きじゃないので。

サラリーマン時代に10年間物販やってたんです。

10 円で買い取って 100 円で販売するみたいなブックオフみたいなリサイクルショップの店長をずっと 10 年間やっていたので、物販が稼げることは分かっているけど、リストラされて新しいことをやるのにまた物販やりたくないなというのがあったんです。

この業界入って教える側に回ろうと、稼ごうと頑張っているより稼がせている人の方が儲かってそうだなって思った時に、稼ぐ側に回ろうと決めたので。

中国輸入で稼いでる人がいるな。そしてその人たちは利益をかこうためにこの情報出したらライバルがたくさん増えちゃうから、自分たちだけで稼ごうってタオバオから仕入れて、アリババから仕入れて。

ヤフーオークションで当時 9 年前とか。Amazon はただの本屋さんだったので。

隠してやっていたものを私が公開したわけでありまして。2010 年 2 月です。

だから私が公開する時、そういう教材マニュアルの作り方っていうのも業界で売られている船原徹雄さんの教材とか eBay 仕入れで日本でヤフオク販売だったけど、それも私買ったしね。

それは、それで稼ごうと思って買ったんじゃないくて、どういうふうに説明しよう、書いてるのかっていうのを見るために買いました。

それでイケてる人の買って、やってみて、在宅中国貿易の在中の教材が 9800 円から値上げして 15800 円になりましたけど、これが 7000 本ぐらい売れてる。

これぐらいの価格帯で 7、8 年前に約 700 本ぐらい売ってます。

これをやっていく中で、例えばそのうちこれを販売していたら、eBay 輸入、アメリカから仕入れて日本で販売するみたいに教えてた人が月額サービスを始めて、儲かる商品リストみたいなのを始めました。

毎日毎日アメリカの eBay はいくらですよ、日本ではいくらですよ、これ仕入れたらこれだけの差が出ますよみたいなのをお客様にお届けしますよ。さて月額 9800 円。みたいなのをやってる人いたから、中国輸入を教えてる人が私しかいなかったんで私も始めました。パクりました。

月額 9800 円で 150 人とか。

150 万ぐらい毎月入るわけですけど、こういうのを何ヵ月も続くわけです。

それで、これこれこういうふうにやっている中で、周りの人たちは Wowma とか eBay とか Amazon のせどりとかが教えてる人たちがコンサルを始めました。コンサルが流行ったのは 6 年前 7 年前ぐらいですかね。

個人コンサルというのがインターネットビジネス業界で流行りだして、だから 9 年前 10 年前は PDF 教材で販売だけでデータの教材というが。

あとメールサポートが主でした。

そのうち6年前、7年前に月額課金がネットビジネスの業界で始まって6年前7年前に個人コンサルが流行ってました。

今は変動してきてますけど、当時は3ヵ月30万円が相場でしたね。

だから私もコンサル3ヵ月30万円ぐらいで当時真似してやりました。

これが30万で56人ぐらい取ったかな。

そのうち5年前に周りの人がスクールというのを始めました。

スクール、今まで個人コンサルの時代がいきなり100人200人300人集めてスクールをやる人たちがいたんで私もやりました。

一期でいえば300人とか、今総計で2703名いるわけですけども。

まあこんな感じで私自身は何も作り上げてません。

私自身が何も作り上げてないけど、既に成功しているものをすべて真似してきただけなんですよね。

中国輸入の最初の教材に関しては作り出したというより、もう既に稼いでる人がいたけど、ただかこって自分の利益にするためだけにみんなに教えなかっただけで、俺は稼がせて稼ごうと思ったんです。

なんというか私が一番に思いついたわけではない。

これからの派生なんですよ。

やっぱりここまで私がくる中で全部自分一人でやってきたわけではなくて、業界の誠実な信頼できる人、仲間、友達と、やっぱり人間関係を主にして、たくさん良質な情報をいただいてきたからこういうふう to 色々やっていくものを当ててきているわけなんです。

こういったところで人を頼るっていうところがうまくいかなかったのかな。

自分一人で頑張っていた？

参加者L：はい。

A：できればママレボとかでもそうなんですけど、成功したければ既に成功している人をパクるのが1番早いんです。

1人でやろうとするとやっぱり敷居が高いんですよ。

既に成功している人のやり方を真似れば、ある程度は自分も成功するので...という話をするためにちょっと長くなりましたけど。

自分と同レベルでやるとか、自分一人で頑張るっていう軸ももちろん必要なんですけど、自分よりも成功している人を味方につけて、1ヵ月1回ぐらいは食事して

自分の方向性が正しいのか今やることが正しいのか答え合わせをしながら進めるとさらに確実なものになりますよね。

ママレボではそこで培った経験、学びっていうのをしっかり小中野さんに対して活かしていけばビジネスの世界で稼げると思います。

参加者L：ありがとうございます。

A：ありがとうございます。じゃあアサクラさんは言ったからもう大丈夫だね。

失敗からの学びをシェアする価値というのは1つ目のものでけっこう長くなりましてけど、以上です。

失敗をみんなそれぞれ言わないんですよ。

こういう機会があったから言ったけど、中にはもしかしたら一生言わない人もいるかもしれない。すごくもったいないと思っていて。

ここにいるメンバーだけでも他の人の話を聞いていて少し学びになったり、自分が同じ状況になった時に、他の人の改善点を聞いてることで自分は失敗する前に既に改善できる知識を手に入れることができる。

だから日本に住んでいる人たちはみんな失敗したことを隠しちゃうけど、引き出しにしまうと全部相手のせいだとか。全部相手にしてる人本当に多いです。本当にもったいないなって。

この人かわいそうだな、また同じ失敗しちゃうわって思うんだけど。

自分の中で失敗を改善して学びに変えるっていうのは、自分だけは助かるようで他の人助からないから。

他の人は同じ失敗をして勝手にその人の世界で隠しちゃう。

すごくもったいないから自分が失敗したらせめて仲間とか大切な人に、失敗とか苦しいことほどシェアして、みんながそういうところを早急に改善出来たらこの世の中もっと良くなるのになと思います。

失敗のシェアです。これなかなか独特な価値観なのかな。

あんまり他の人からこういうの聞かないですから。

だから私自身はこう考えて、こうやって、成長してきました。

...1時間経った？あれから

C：経ってます。

A：休憩入れる？

C : ... (笑)

A : じゃあ...入れる？小中野さんの失敗シェアしたい？

B : え...どっちでも...

参加者 : (笑)

A : 小中野さんの失敗聞きたい人？

参加者 : はい。

A : じゃあお願いします。

B : いっぱいあるんですけど...

A : なんか1つで。

B : キノシタさんと被るんですけど、私も今となっては失敗をポジティブに活かせるから...これといってこれ！って1つ選べない。
全部失敗と言えば失敗のような気もするし、多分ママレボのみんなは私のブログを読み込んでくれてるから私が20代の時にすごく病んでてっていうのは分かっているとは思んですけど...。
でもそれも失敗じゃないかなって、経験かなってというのはあります。

A : 最高に締めりました

質問者 : はい、質問。その思考になったのはいつですか？
それを学びと捉えたのはいつ？

B : 20代はずっと精神的に病んでて、症状としては摂食障害とかが私はあったんです。
それを治したい治したいと思ってたけど、でも今思えば症状はただの症状であって、それは問題じゃなかった。
その時に私に必要だったから症状としてあっただけで、本当はそれが問題じゃなくて、もっと中身の問題で自分が自分のことを知ろうとしてなかったというか。

その症状にだけのめりこんでて、これを治したいこれを治したいって、そっちにばかり囚われていて、他を内視できていなかったというか。

だからノートとかを書き始めて、ブログにも書いてる女性の自助グループの人とずっとメール療法みたいな、1年間毎日1通のメールをその人に365日送り続ける中で、その人に送ってるけど本当は自分に向き合うために書いてて。

その人に送る行為はするけど、その人から私が送った内容に関する返信は来ない。だから返信は期待しない。

だけど自分と向き合うためにずっとそれを書き続けてる中で「私って本当は自分のことを知っているつもりが全然知ってなかったんやな」っていうので自分が自分に寄り添い始めたんです。

だからその症状に囚われていた時は治したいと思ってたけど、自然と必要なくなったというか...手放したから。

でもその時のわたしには必要だったからそれはそれで良かったんだなっていう。

A ; 最高ですね

質問者 : (笑)

A : 最高ですね。

さすが小中野さん。勉強になりました、ありがとうございました。

20分まで休憩入れます。